

# Informe: DW AdventureWorks2019

María Nanton, Magalí Rodríguez Pires

## 1 Exploración general

### 1.1 Análisis de ventas por trimestre

#### 1.1.0.1 Visualización 1

En la siguiente tabla figura, para cada año de la base, los ingresos por ventas por canal de venta

#### Ventas por trimestre

Internet y Resellers

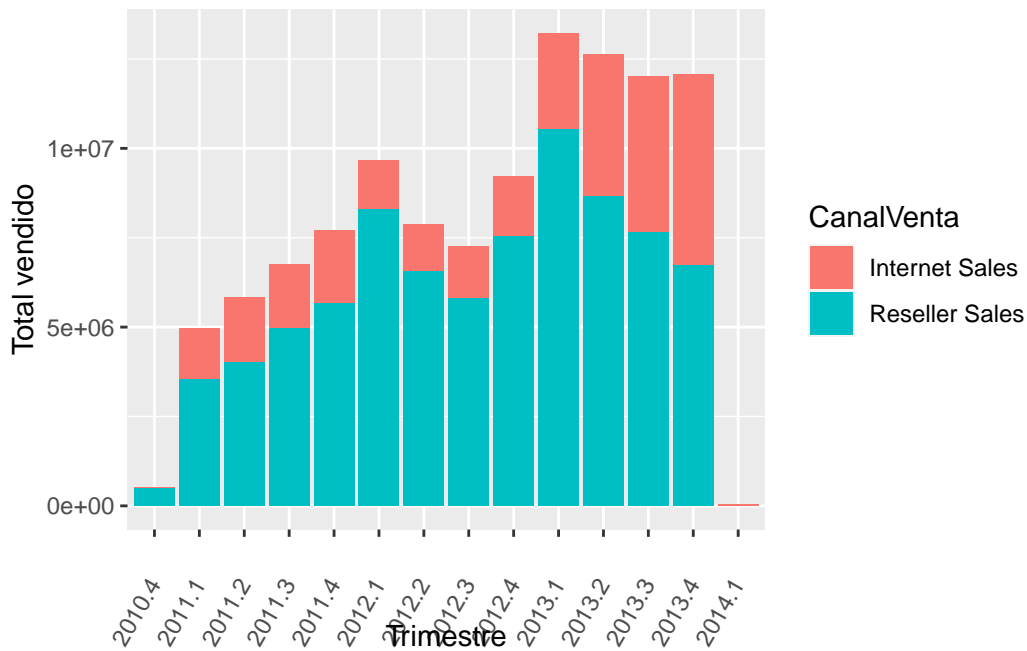
CalendarYear	CalendarQuarter	CanalVenta	SalesAmount
2010	4	Internet Sales	43421.04
2010	4	Reseller Sales	489328.58
2011	1	Internet Sales	1421357.48
2011	1	Reseller Sales	3549026.39
2011	2	Internet Sales	1801595.14
2011	2	Reseller Sales	4027080.34
2011	3	Internet Sales	1814387.99
2011	3	Reseller Sales	4952085.98
2011	4	Internet Sales	2038185.32
2011	4	Reseller Sales	5664610.01
2012	1	Internet Sales	1375841.32
2012	1	Reseller Sales	8288704.13
2012	2	Internet Sales	1314373.65
2012	2	Reseller Sales	6556571.37
2012	3	Internet Sales	1454653.06
2012	3	Reseller Sales	5814080.11
2012	4	Internet Sales	1697617.17
2012	4	Reseller Sales	7534275.93
2013	1	Internet Sales	2678946.04

2013	1	Reseller Sales	10542661.42
2013	2	Internet Sales	3973793.48
2013	2	Reseller Sales	8656657.46
2013	3	Internet Sales	4370237.06
2013	3	Reseller Sales	7644679.64
2013	4	Internet Sales	5328573.76
2013	4	Reseller Sales	6730835.64
2014	1	Internet Sales	45694.72

---

### 1.1.0.2 Visualización 2

En la siguiente visualización se observa cómo mas allá de un estancamiento durante los 3 últimos trimestres del 2013 las ventas se han incrementado anualmente. También se debe destacar el marcado crecimiento de las ventas por internet. No parece observarse una estacionalidad por trimestre.



## 1.2 Las categorías más exitosas

### 1.2.0.1 Visualización 3

En la tabla a continuación se observa cómo la subcategoría de bicicletas de carrera es la que posee mayor cantidad de productos vendidos, seguida por la de bicicletas de montaña.

## Subcategorías de productos con más ventas

Internet y Resellers. Período 2010-2013

Subcategoría	CanalVenta	N_Vendidos_canal	ProductosVendidos_PorSubCategoria
Bicicleta de carretera	Reseller Sales	39080	47148
Bicicleta de carretera	Internet Sales	8068	47148
Bicicleta de montaña	Internet Sales	4970	28321
Bicicleta de montaña	Reseller Sales	23351	28321
Jersey	Reseller Sales	19379	22576
Jersey	Internet Sales	3197	22576
Casco	Reseller Sales	13101	19301
Casco	Internet Sales	6200	19301
Cubierta y cámara	Reseller Sales	674	17081
Cubierta y cámara	Internet Sales	16407	17081
Bicicleta de paseo	Reseller Sales	12584	14751
Bicicleta de paseo	Internet Sales	2167	14751
Guantes	Internet Sales	1366	12919
Guantes	Reseller Sales	11553	12919
Cuadro de carretera	Reseller Sales	11747	11747
Cuadro de montaña	Reseller Sales	11620	11620
Portabotellas y botella	Internet Sales	7756	10327
Portabotellas y botella	Reseller Sales	2571	10327
Pantalones cortos	Reseller Sales	8946	9909
Pantalones cortos	Internet Sales	963	9909
Gorra	Reseller Sales	6121	8228
Gorra	Internet Sales	2107	8228
Camiseta	Reseller Sales	6176	6708
Camiseta	Internet Sales	532	6708
Rueda	Reseller Sales	5263	5263
Calcetines	Reseller Sales	4649	5192
Calcetines	Internet Sales	543	5192
Mallas	Reseller Sales	4562	4562
Barra	Reseller Sales	3950	3950
Pedal	Reseller Sales	3931	3931
Cuadro de paseo	Reseller Sales	3725	3725
Limpiador	Reseller Sales	2411	3280
Limpiador	Internet Sales	869	3280
Portabicicletas	Reseller Sales	2838	3146
Portabicicletas	Internet Sales	308	3146
Culote corto	Reseller Sales	3111	3111
Sistema de hidratación	Reseller Sales	2028	2738
Sistema de hidratación	Internet Sales	710	2738

Sillín	Reseller Sales	2145	2145
Guardabarros	Internet Sales	2027	2027
Desviador	Reseller Sales	1166	1166
Bomba	Reseller Sales	1130	1130
Bielas	Reseller Sales	1107	1107
Candado	Reseller Sales	1086	1086
Frenos	Reseller Sales	1035	1035
Dirección	Reseller Sales	1009	1009
Eje de pedalier	Reseller Sales	921	921
Cadena	Reseller Sales	774	774
Horquilla	Reseller Sales	634	634
SopORTE para bicicletas	Internet Sales	238	238

#### 1.2.0.2 Visualización 4

En el caso de la distribución de ventas por categoría, vemos como la categoría Bicicletas es la que aporta la mayor cantidad de productos vendidos. Podemos concluir que el volumen de ventas de la organización depende fuertemente de la venta de bicicletas, no obstante las tres categorías restantes sumadas constituyen el porcentaje mayoritario del volumen total de ventas.

#### Ventas por categoría

Internet y Resellers. Período 2010-2013

SpanishProductCategoryName	CanalVenta	N_Vendidos_canal	ProductosVendidos_PorCategoría
Bicicleta	Reseller Sales	75015	90220
Bicicleta	Internet Sales	15205	90220
Prenda	Internet Sales	8708	73205
Prenda	Reseller Sales	64497	73205
Accesorio	Internet Sales	34515	60354
Accesorio	Reseller Sales	25839	60354
Componente	Reseller Sales	49027	49027

#### 1.2.1 Productos más vendidos en cada categoría

##### 1.2.1.1 Visualización 5 PENDIENTE

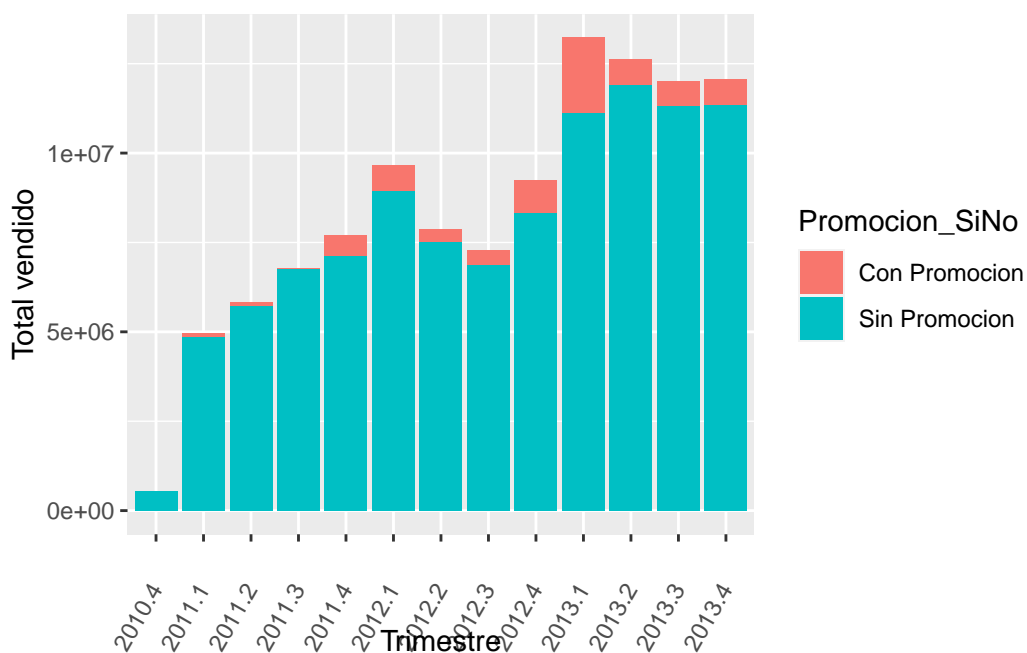
CanalVenta	SpanishProductCategoryName	ProductKey	SpanishProductName	n_prod_
------------	----------------------------	------------	--------------------	---------

Internet Sales	Accesorio	477	
Internet Sales	Accesorio	480	
Reseller Sales	Accesorio	483	
Reseller Sales	Accesorio	477	
Internet Sales	Bicicleta	361	Montaña: 200, negra, 42
Internet Sales	Bicicleta	353	Montaña: 200, plateada, 38
Reseller Sales	Bicicleta	343	Carretera: 650, negra, 52
Reseller Sales	Bicicleta	327	Carretera: 650, roja, 44
Reseller Sales	Componente	428	
Reseller Sales	Componente	511	
Internet Sales	Prenda	225	
Internet Sales	Prenda	465	
Reseller Sales	Prenda	471	Camiseta clásica, P
Reseller Sales	Prenda	491	Jersey clásico de manga corta, SG

## 2 Análisis de promociones en ventas online

### 2.0.0.1 Visualización 6

Se observa cómo la venta promocional es aún una estrategia de venta muy marginal, si bien se utiliza más año a año.



## 2.1 Aplicación de promociones por categoría

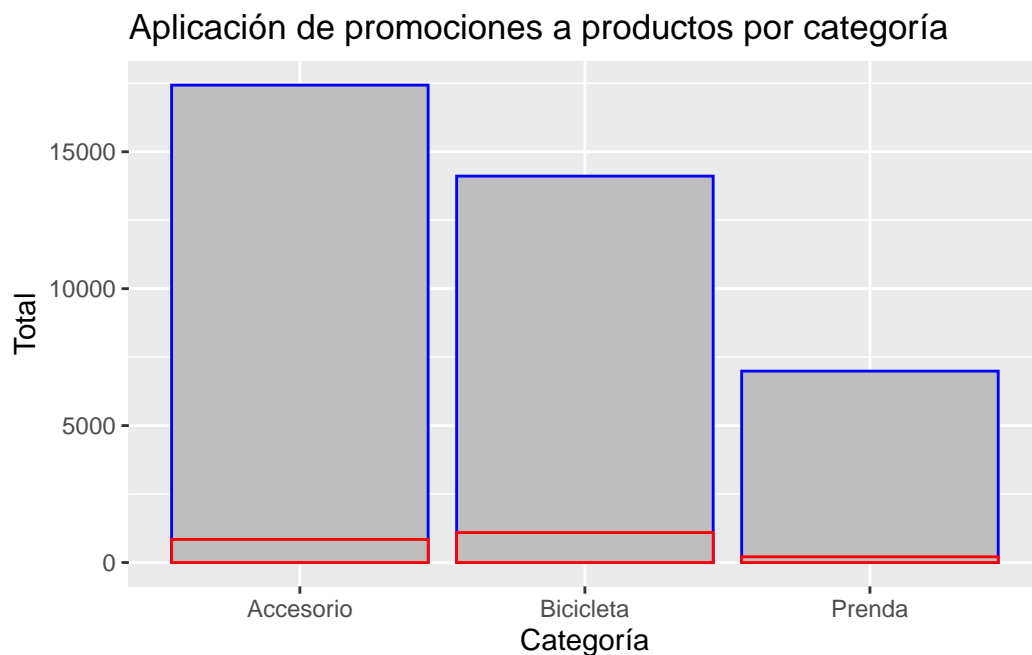
### 2.1.0.1 Visualización 7

Se observa cómo la categoría bicicletas es la que cuenta con mayor venta promocional. Esto tiene sentido dado que son los productos más costosos monetariamente.

#### Porcentaje de ventas totales que se hacen c/sin promoción

Por categoría Internet Sales. Período 2010-2013

Categoría	total_categoria	prod_c_promo	prod_s_promo	porc_c_promo	porc_s_promo
Accesorio	18277	843	17434	4.61%	95.39%
Bicicleta	15205	1095	14110	7.20%	92.80%
Prenda	7199	209	6990	2.90%	97.10%



## 2.2 Las promociones más aplicadas

### 2.2.0.1 Visualización 8

Se observa que la distribución de promociones aplicadas es muy asimétrica: el descuento por volumen es el más aplicado. Sería de interés explorar un esquema más flexible de promociones que incentive su uso en el medio digital.

## Promociones más aplicadas

Internet Sales. Período 2010-2013

PromotionKey	total_uso_promo	SpanishPromotionName	SpanishPromotionType	SpanishPromotionName
2	2118	Descuento por volumen (entre 11 y 14)	Descuento por volumen	Distribución
13	20	Promoción 'Touring-3000'	Producto Nuevo	Distribución
14	13	Promoción 'Touring-1000'	Producto Nuevo	Distribución

## 3 Resellers

### 3.0.0.1 Visualización 9

Se observa cómo las ventas 2010-2013 se encuentran atomizadas entre los resellers del período. Si bien esta tabla presenta a los 5 resellers con más venta, los volúmenes son bajos.

#### Los mejores resellers del período

Recorte top5. Reseller Sales. 2010-2013

ResellerName	total_ventas
Friendly Bike Shop	15
Advanced Bike Components	12
Area Bike Accessories	12
Basic Sports Equipment	12
Better Bike Shop	12

## 3.1 Evolución de los mejores resellers

### 3.1.0.1 Visualización 10

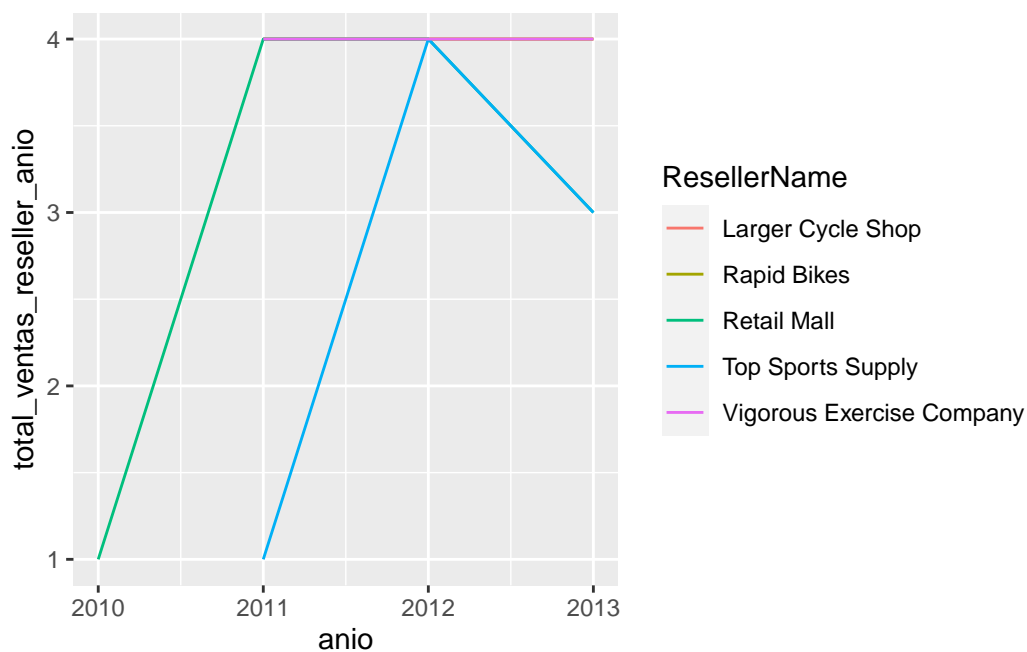
Los volúmenes bajos de ventas no permiten extraer conclusiones sobre el vínculo entre resellers específicos y un total de ventas anual particularmente llamativo

#### Recorrido de mejores resellers

Año a año

ResellerName	anio	total_ventas_reseller_anio
Retail Mall	2010	1
Larger Cycle Shop	2011	4
Rapid Bikes	2011	4
Retail Mall	2011	4

Top Sports Supply	2011	1
Vigorous Exercise Company	2011	4
Larger Cycle Shop	2012	4
Rapid Bikes	2012	4
Retail Mall	2012	4
Top Sports Supply	2012	4
Vigorous Exercise Company	2012	4
Larger Cycle Shop	2013	4
Rapid Bikes	2013	4
Retail Mall	2013	3
Top Sports Supply	2013	3
Vigorous Exercise Company	2013	4



## 4 Vendedores y promociones

### 4.0.0.1 Visualización 11

#### Top 5 vendedores que aplicaron la mayor cantidad de promociones

Para Resellers con más de 100 ventas. 2010-2013

ResellerName	total_productos	total_ventas_promo	porc_vtas_con_promo
--------------	-----------------	--------------------	---------------------



General Cycle Storehouse	134	6	4
Sturdy Toys	193	8	4
Traditional Department Stores	120	5	4
Consolidated Sales	125	4	3
Family Cycle Store	181	7	3

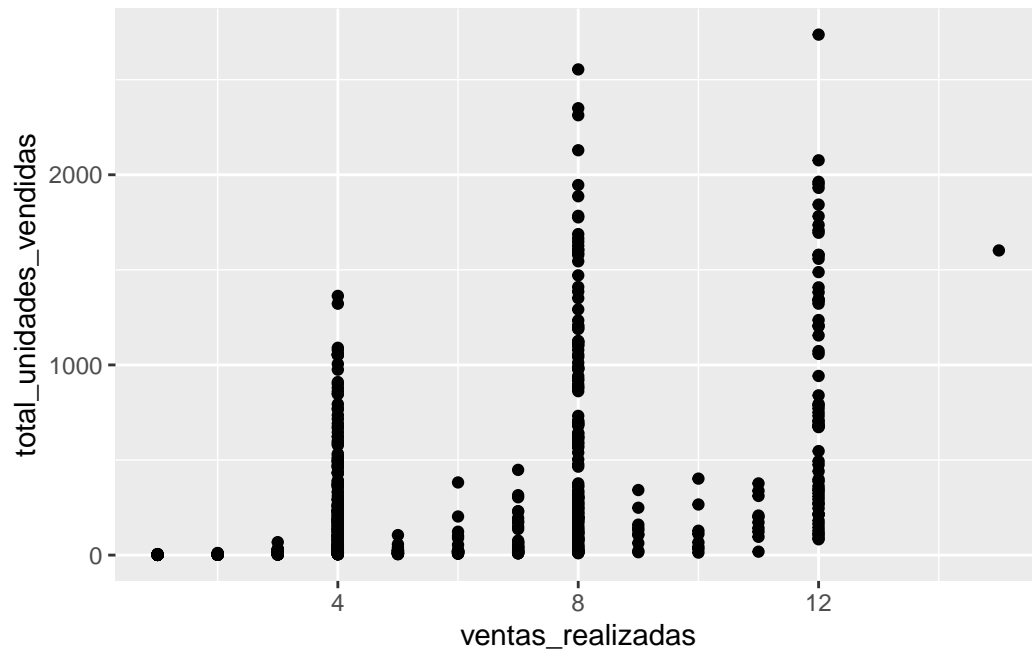
## 4.1 Vendedores proactivos

### 4.1.0.1 Visualización 12 RECORTAR

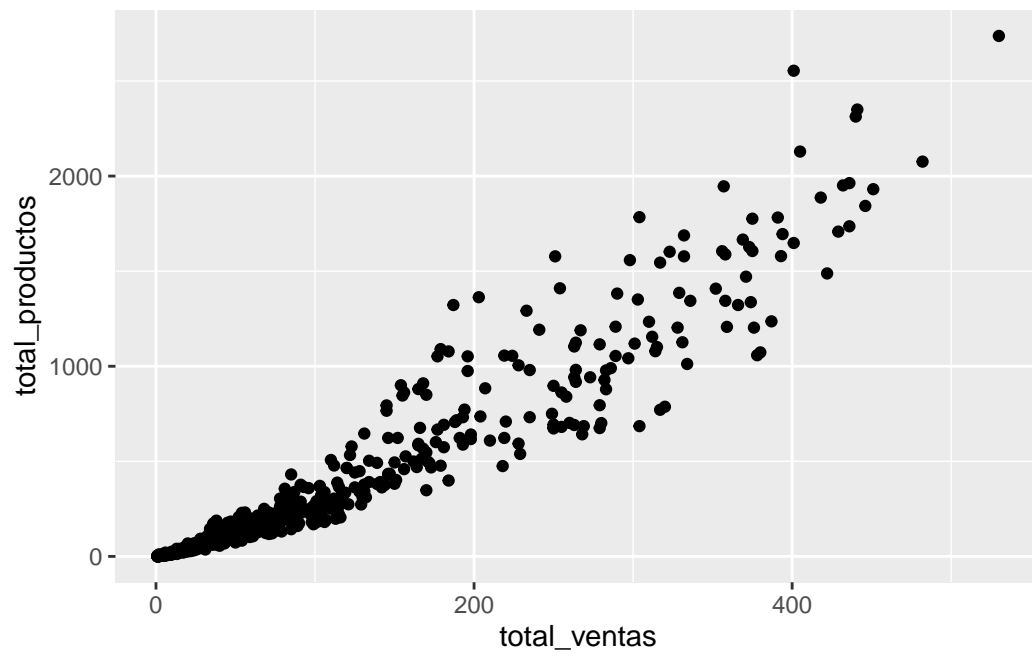
**Top 10 Vendedores proactivos**  
Ventas realizadas vs Total de ítems vendidos

ResellerName	total_unidades_vendidas	ventas_realizadas
Friendly Bike Shop	1602	15
Advanced Bike Components	1695	12
Area Bike Accessories	942	12
Basic Sports Equipment	215	12
Better Bike Shop	1207	12
Bike Dealers Association	1951	12
Bike Goods	83	12
Brakes and Gears	1558	12
Brightwork Company	388	12
Catalog Store	681	12

### 4.1.0.2 Visualización 13



#### 4.1.0.3 Visualización 14



## 5 Conclusiones

- La categoría de productos más exitosa de la organización son las bicicletas, no obstante categorías como accesorios, prendas y componentes ocupan la mayoría del volumen de ingresos.
- Las ventas por vía digital aumentan año a año. Cada vez es mayor el % de ventas por internet respecto a las de resellers
- Las ventas por internet parecen sub-utilizar el abanico de promociones de la organización. Es necesario examinar la causa de esto, y a su vez, generar nuevos tipos de promociones que aprovechen lo específico del canal digital
- Existen resellers que son outliers respecto a su volumen de ventas o respecto al total de ítems vendidos. Es vital realizar estudios que permitan hallar las causas de su éxito.
-